vinetur

Bancos apertam o crédito às adegas dos EUA e passam a privilegiar o fluxo de caixa

Os produtores com forte exposição ao canal grossista esperam agora cerca de 25% mais tempo para receber do que em 2022, pressionando o fundo de maneio em todo o setor

terça-feira, 3 de novembro de 2026



As vinhas e adegas dos EUA enfrentam condições de crédito mais restritivas em 2026, à medida que a quebra das vendas e a descida do valor dos ativos alteram a forma como os bancos avaliam o risco no setor vitivinícola, segundo a WineBusiness Monthly.

Esta mudança coloca o fluxo de caixa no centro das decisões de crédito. Num mercado em que alguns produtores estruturaram os seus balanços em torno da valorização dos imóveis, de uma procura grossista estável e de um forte movimento nas salas de provas, os credores estão agora a dar mais importância à capacidade de uma empresa gerar dinheiro e reembolsar a dívida com os resultados da atividade.

A mudança ocorre num momento em que os produtores de vinho enfrentam vendas mais lentas e um mercado menos favorável para os ativos ligados ao setor. Quando o valor dos ativos cai, os credores passam a confiar menos nas garantias. Ao mesmo tempo, a desaceleração das vendas pode deixar as adegas com mais vinho armazenado, mais capital imobilizado em existências e menos margem para absorver atrasos nos pagamentos dos clientes.

A WineBusiness Monthly noticiou que, entre as adegas que obtêm mais de 50% das receitas da atividade grossista, o prazo médio de cobrança aumentou cerca de 25% desde 2022. Na prática, isto significa que muitas adegas esperam mais tempo para receber depois de enviarem vinho a distribuidores ou a outros compradores profissionais. O atraso pode pressionar o fundo de maneio mesmo em empresas que continuam a ser rentáveis no papel.

Isto é importante porque o setor do vinho exige muitas vezes grandes despesas iniciais muito antes de as receitas chegarem. Os trabalhos na vinha, os custos da vindima, a compra de barricas, o engarrafamento, a embalagem e o armazenamento exigem dinheiro meses — e, por vezes, anos — antes de o vinho ser vendido e pago. Um prazo mais longo para receber os valores em dívida pode obrigar os produtores a depender mais de linhas de crédito, precisamente quando os bancos se tornam mais cautelosos.

A pressão é particularmente significativa para as adegas com uma forte componente grossista. As vendas diretas ao consumidor geram geralmente receitas mais depressa, enquanto os canais grossistas podem implicar ciclos de pagamento mais longos e margens mais reduzidas. Se os prazos de recebimento se prolongarem, os operadores

poderão ter de abrandar a produção, adiar projetos de investimento ou renegociar as condições com os fornecedores para preservar a liquidez.

As condições de crédito mais restritivas também podem afetar os viticultores. Se as adegas estiverem sob pressão para proteger o dinheiro disponível, poderão adotar uma postura mais cautelosa na compra de uvas, reduzir os volumes contratados ou insistir mais nos preços e nos calendários de pagamento. Isto poderá aumentar a incerteza dos viticultores nas decisões de contratação e no planeamento da vindima.

A escassez de financiamento poderá também influenciar a atividade de transações no setor. O menor valor dos ativos e critérios de avaliação mais rigorosos podem dificultar o financiamento, por parte dos compradores, de aquisições de vinhas ou adegas, mesmo quando os vendedores estão dispostos a rever em baixa as suas expectativas. As empresas que pretendam refinanciar dívidas existentes poderão enfrentar um escrutínio semelhante, se os credores derem mais importância aos resultados atuais, à rotação das existências e à qualidade dos valores a receber do que ao valor avaliado dos terrenos ou das instalações.

Para os bancos, a questão não se resume a saber se uma adega possui imóveis valiosos ou uma marca reconhecida. A questão imediata é saber se a empresa consegue converter as existências em dinheiro com rapidez suficiente para pagar a dívida num mercado mais lento. Isto pode tornar os credores mais seletivos quanto aos mutuários que apoiam, ao nível de endividamento que permitem e às cláusulas que exigem.

Os efeitos poderão ir além dos próprios produtores de vinho. No setor das bebidas em geral, condições de financiamento mais restritivas num dos maiores mercados de vinho do mundo podem influenciar as estratégias de gestão de existências, os contratos com fornecedores e a atividade de transações ao longo de toda a cadeia, dos viticultores e fornecedores de embalagens aos distribuidores e potenciais compradores de ativos no setor das bebidas. Se as adegas reduzirem a acumulação de existências ou adiarem planos de expansão, a pressão poderá alastrar a outras áreas do comércio de bebidas que dependem de ciclos estáveis de produção e compras.

A cobertura da WineBusiness Monthly sugere que, em 2026, o acesso ao capital no setor vitivinícola dos EUA depende menos daquilo que uma empresa possui e mais da rapidez com que transforma vendas em dinheiro. Para os operadores com forte exposição ao canal grossista, os prazos de pagamento mais longos estão a tornar esse teste mais difícil de superar.